

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономики и организации предприятий энергетического и
транспортного комплексов»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е.В. Кашина
подпись
«_____» _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.03.09 «Экономика предприятий и организаций
(нефтяная и газовая промышленность)»

**Эффективное использование нематериальных активов на предприятии
(на примере ПАО «Газпром»)**

Пояснительная записка

Руководитель	_____	Профессор, д-р экон. наук	Е.В. Кашина
	подпись, дата		
Выпускник	_____		М.З. Гогитидзе
	подпись, дата		
Нормоконтролер	_____		К.К. Гурин
	подпись, дата		

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Интеллектуальный капитал и его измерение.....	5
1.1 Понятие «интеллектуального капитала» и его структура.....	5
1.2 Подходы к оценке интеллектуального капитала.....	13
1.3 Законодательное и нормативное поле интеллектуального капитала.....	19
2 Оценка интеллектуального капитала ПАО «Газпром»	30
2.1 Характеристика ПАО «Газпром»	30
2.2 Анализ интеллектуального капитала объекта исследования.....	43
3 Разработка мероприятий по эффективному использованию нематериальных активов.....	50
3.1 Рекомендации по управлению нематериальными активами.....	50
3.2 Оценка разработанных мероприятий.....	59
Заключение.....	67
Список использованных источников.....	69
Приложение А Бухгалтерский баланс ПАО «Газпром».....	76

ВВЕДЕНИЕ

Предприятия все большее внимания уделяют приобретению, применению нематериальных активов (НМА), в некоторых фирмах они занимают значительную долю в составе имущества и являются основным ресурсом в конкурентной борьбе. НМА могут и должны приносить организации прибыль, для чего необходимо правильно учитывать их и грамотно управлять ими, впрочем, как и всеми другими активами фирмы.

Нематериальные активы похожи на основные средства: используются в течение длительного периода, приносят прибыль, с течением времени большая часть из них теряет свою стоимость. Но они имеют и особенности – отсутствие материально-вещественной структуры, сложность определения стоимости, большая неопределенность при определении прибыли от ее применения.

В процессе использования нематериальных активов возникают актуальные вопросы по их эффективному управлению, однако многие предприятия не уделяют должного внимания процессам привлечения НМА, использования их в целях развития предприятия и разработки систем управления НМА, большее внимание уделяют материальным ценностям и именно поэтому теряют возможные дополнительные доходы.

Управление нематериальными активами – это процесс принятия решений по созданию, формированию и введению их в коммерческий оборот в условиях рыночной конкуренции с целью получения максимальной прибыли.

Объектом исследования данной работы является ПАО «Газпром»

Целью дипломного проекта является разработка мероприятий по эффективному управлению нематериальными активами на предприятии.

Реализация поставленной цели потребовала решения следующих задач:

- рассмотреть понятие и сущность нематериальных активов;
- проанализировать текущий интеллектуальный капитал объекта исследования;

- разработать рекомендации по управлению нематериальными активами;
- оценка мероприятий по управлению нематериальными активами.

Практическая значимость работы состоит в том, что подробно рассмотрено понятие нематериальных активов, проанализированы текущие нематериальные активы ПАО «Газпром» и предложены пути совершенствования использования нематериальных активов.

1 Интеллектуальный капитал и его измерение

1.1 Понятие «интеллектуальный капитал» и его структура

Понятие «интеллектуальный капитал» (далее – ИК) используется в основном менеджерами при управлении персоналом и активами, маркетологами при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций, а также профессиональными оценщиками при оценке бизнеса, основанного на знаниях, с целью его купли или продажи. Оно шире, чем более привычные понятия «интеллектуальная собственность» (ИС) и «нематериальные активы» (НМА). Вместе с тем оно интуитивно понятнее, как часто бывает с новыми понятиями, если их вводят не юристы или бухгалтеры, а маркетологи и консультанты по бизнесу. Следует также напомнить, что близкое по смыслу понятие «неосязаемый капитал», используется в работах по эконометрике и экономической теории, как минимум, с конца семидесятых годов 20-го века [1].

На сегодняшний день понятие ИК не используется в явном виде ни в одной международной конвенции, законодательном акте или нормативном правовом документе более низкого уровня. Но оно позволяет взглянуть на предмет изучения с разных, иногда неожиданных, сторон и увидеть его как цельный образ, а не как формальную правовую конструкцию, отягощенную (подобно ИС или НМА) огромным количеством исторически сложившихся несообразностей. Вместе с тем существуют достаточно хорошо разработанные методы измерения ИК и его компонентов. На основе концепции ИК построен бизнес нескольких очень успешных консультационных фирм в северной Европе. В наборе услуг, оказываемых этими фирмами, есть услуги под названием «аудит интеллектуального капитала». О методах учета ИК можно судить по опубликованным рекомендациям Совета по развитию промышленности и торговли Дании [2].

Говорить об ИК как о ключевом ресурсе современных фирм корпораций стало модно относительно недавно, после публикации в 1993 и 1994 годах

отчетов фирмы «Скандия» о факторах, определяющих истинную стоимость компаний. В этих отчетах, а также опубликованной книге на их основе, сразу ставшей бестселлером, авторы не только излагают новые методы социально-экономических измерений, но и сравнивают ИК с корнями компании, скрытыми условиями развития, таящимися за внешним фасадом. Стоимость ИК они определяют, как разность между акционерной стоимостью компании и стоимостью ее чистых активов, что очень близко по смыслу к определению стоимости неосязаемого капитала в эконометрических работах, хотя полного совпадения здесь нет. Следует напомнить, что практически ту же разность часто отождествляют со стоимостью деловой репутации (гудвиллом). Особых противоречий здесь нет, так как отнесение данной разности на стоимость деловой репутации означает некоторую фигуру умолчания. Это все равно, что просто уйти от ответа на вопрос о происхождении такой разности. Авторы концепций ИК идут гораздо дальше исчисления этой разности. Исследователи и практики выделяют различные составляющие ИК, разрабатывают методы их измерения, предлагают формулы для получения интегрального показателя – стоимости ИК. Наконец, они ищут образные сравнения, помогающие понять значение ИК для жизни компаний, что тоже важно [3].

Достаточно полный обзор практики составления и публикации отчетов об ИК представлен на сайте Совета по экономическому развитию и торговли Дании. Из этого обзора видно, пока не сложилось общего для всех представления о структуре ИК. Тем не менее некоторые общие принципы уже наработаны. Так, во всех отчетах в качестве отдельной позиции выделяется человеческий капитал. Оставшаяся часть также подразделяется на ряд позиций, причем обычно в ней выделяется составляющая, называемая рыночным (отношенческим, клиентским или брэндовым) капиталом. Эта часть связана с положением фирмы на рынке, ее связями с клиентами и партнерами. Оставшаяся часть, которая достаточно разнородна по составу, далее называется структурным капиталом [4]. Права ИС составляют только часть идентифицируемых НМА. Это наиболее значительная часть таких активов, но

далеко не все. При этом значительная часть прав ИС, принадлежащих фирме, на ее балансе не отражается, так как их возникновение не было связано с какими-либо бухгалтерскими операциями. Чаще всего на балансе не отражаются авторские права, так как они возникают в силу создания произведения, а соответствующие затраты могут быть признаны расходами [5].

Таким образом, в состав НМА могут входить активы, которые вообще не относятся к ИК (например, улучшения арендованной недвижимости), а многие компоненты ИК не входят в состав НМА, если понимать НМА в бухгалтерском смысле. Принципиально не могут входить в состав НМА такие компоненты ИК, которые не принадлежат фирме, в том числе человеческий капитал и часть рыночного капитала. Кроме того, в составе НМА фирмы обычно не учитываются принадлежащие ей авторские и смежные права (copyright and neighboring rights), хотя в принципе они могут учитываться. Практика показывает, что многие фирмы не стремятся отразить такие активы в своем балансе, хотя стремятся продемонстрировать их потенциальным инвесторам. В результате возникает огромный разрыв между балансовой стоимостью фирмы и ее рыночной капитализацией. В случае с Microsoft этот разрыв доходил в 1999 до двух порядков (100 раз). Примерно то же наблюдается во многих Internet фирмах. С этой точки зрения популярная в последнее время идея более точного отражения НМА в балансе представляется очень спорной [6].

Из сказанного нельзя сделать вывод, что бухгалтерию надо радикально менять. Здесь мы имеем дело с фундаментальными противоречиями между принципами бухгалтерского учета и свойствами экономики знаний (или алгебраическими свойствами самих знаний). Бухгалтерия основана на принципах обычной арифметики: если где-то прибыло, столько же должно убыть в другом месте. Знания подчиняются совсем другим алгебраическим правилам (nonrivalrousness), у них отсутствует свойство редкости. На это обстоятельство обращали внимание, как минимум, еще 3 нобелевских лауреата (Л. Канторович, В. Леонтьев, К. Arrow). Однако в литературе по ИК оно

осталось незамеченным. Между тем для оценки НМА и управления активами оно может иметь огромное значение [69].

Указанные противоречия можно сгладить, но нельзя преодолеть. Более того, есть основания считать, что возможности по сглаживанию противоречий почти исчерпаны, т.е. международные стандарты финансового учета в этом отношении близки к совершенству. При этом бухгалтерская информация остается одним из важнейших источников информации, используемых при оценке бизнеса и принятии решений об инвестировании капитала в ту или иную фирму. Но она должна быть дополнена другими формами учета. Отчеты об ИК (Intellectual Capital Accounts), подготавливаемые и публикуемые некоторыми фирмами, представляют собой дополнение к традиционным бухгалтерским отчетам. Отчет об ИК рассматривается как инструмент для его измерения, управления им и демонстрации привлекательности компании для инвестиций. Существует два вида таких отчетов [7].

Более подробный отчет готовится для внутренних нужд, прежде всего для менеджмента и для демонстрации персоналу компании с целью консолидации усилий коллектива. Сокращенный отчет, в котором отсутствует неподлежащая свободному распространению информация, может быть подготовлен для публикации с целью привлечения инвестиций или для раздачи потенциальным инвесторам. Для исследования доступны в основном публикуемые отчеты. Они основаны на различных моделях представления информации и имеют разные названия, например, «The Holistic Accounts» (Rambol), «The quality Accounts / The Ethical Accounts» (Consultus), Navigator (Scandia), «Human resource accounts» (SCAA, ABB, Telia). Тем не менее все эти отчеты можно рассматривать как отчеты об ИК: все они должны показывать инвестору, как компания движется от своего текущего состояния к тому, какой она может и должна быть [5].

Раздел «Что есть» содержит, как правило, визуализированную информацию об имеющихся ресурсах компании. Значительная часть этой

информации имеет нефинансовый характер. Сведения о человеческих ресурсах, клиентах, технологии представлены в виде графиков, диаграмм и т.д.

Раздел «Что делается» содержит в основном нефинансовую информацию об усилиях менеджмента по развитию ИК компании. Специальное внимание уделяется развитию человеческого капитала, работе с клиентами, обеспечению доступа к технологиям.

Наконец, третий раздел – «Что получается» – демонстрирует движение к намеченной цели. В этом разделе существенно используются финансовые показатели, чтобы показать, как ИК компании позволяет получить доход через появление новых товаров или услуг, необходимых клиентам [9].

Отчеты об ИК нельзя рассматривать изолированно, они имеют смысл только в контексте. Контекст – это видение системы управления и формы конкуренции. В этот контекст отчеты об ИК вносят новую реальность. Они дают более адекватное представление о новой реальности, чем традиционные НМА. Отчеты об ИС позволяют объяснить ошеломляющий (в десятки и даже сотни раз) разрыв между балансовой стоимостью и рыночной капитализацией фирм. Кроме того, достаточно глубокий смысл заключен в разграничении компонентов ИК, т.е. в вычленении человеческого капитала, рыночного капитала и т.д. Согласно концепции ИК, если фирма теряет один из этих компонентов, то обесцениваются весь ее ИК и, следовательно, сама фирма. Здесь имеет место явное нарушение принципа, известного в теории корпоративных финансов как закон сохранения стоимостей. Согласно этому принципу, стоимость целостной единицы равна сумме стоимостей ее частей [10].

В случае с компонентами ИК этот принцип можно использовать только для того, чтобы приписать каждой из частей ИК некоторую стоимость. Однако для принятия практических решений он не только ничего не дает, но и запутывает. Данное обстоятельство очень важно. Чтобы обратить на него внимание, Эдвинссон заявляет даже, что стоимость компонентов ИК надо не складывать, а умножать! Тогда очевидно, что обращение стоимости одного из

них в ноль приводит к обращению в ноль стоимости всего ИК. Отчет об ИК как раз и показывает относительно слабые места, усилия менеджмента по выравниванию положения и дает надежды на то, что в результате стоимость всего бизнеса резко пойдет вверх.

Практика показывает, что потенциальные инвесторы охотно знакомятся с отчетами об ИК. Для них не так уж важно, чтобы оценка ИК имела денежное выражение, но очень существенна наглядность представления данных. Следует отметить, что реакция инвесторов на отчеты об ИС нуждается в более глубоком исследовании. В период 1995 – 2000 гг. решения об инвестициях в бизнес, основанный на знаниях, слишком часто принимались без должной проработки, в том числе без какого-либо бизнес-плана. Это дает основания говорить о завышенных ожиданиях инвесторов. Но именно на этот период приходится основная волна энтузиазма в отношении отчетов об ИС [11].

Интеллектуальный капитал можно разбить на его составляющие, такие как: человеческий капитал, структурный капитал, рыночный капитал.

Человеческий капитал был введен в научный оборот, как минимум, с 1962 г., причем именно в связи с экономикой знаний. В истории движения ИК отчет ведется от публикации на японском языке монографии (Itami H. 1980). Что свидетельствует о замкнутости движения ИК внутри сообщества специалистов по менеджменту. Человеческий капитал – это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес. Например, менеджеры Lucent Technology, стараясь показать достоинства компании, первым делом обращают внимание на количество нобелевских лауреатов, работающих в Bell Laboratory. Именно Bell Laboratory с ее уникальным научным потенциалом составляет главную ценность фирмы, хотя этот потенциал нельзя считать активами в обычном смысле.

К человеческому капиталу также относятся ноу-хау, неотделимые от конкретного физического лица. Использование таких ноу-хау обычно требует не только знания, как делать, но и умения выполнить соответствующие

операции. Ярче всего это свойство проявляется в цирковых фокусах. Нечто подобное имеет место в хирургии, где мало знать, как выполняется операция, надо уметь ее сделать на должном уровне, а также во многих других областях человеческой деятельности. Сюда же относятся так называемые «молчаливые», или подразумеваемые, знания (tacit knowledge). Чтобы успешно управлять человеческим капиталом, менеджмент должен отслеживать примерно следующий набор параметров: образование; квалификация; связанные с работой знания; профессиональные наклонности; психометрические характеристики; связанные с работой умения [22].

Человеческий капитал не отражается в составе активов фирмы, так как он фирме не принадлежит. Существует юридическая техника, позволяющая привязать к фирме наиболее ценных специалистов с помощью вознаграждений и обязательств (golden handcuffs) и отразить контракты с ними в составе НМА. Однако такая техника не может быть применена ко всем сотрудникам. Более простой способ привязать персонал к фирме – это включение работников в число акционеров или совладельцев фирмы. Эта форма также не универсальна. К тому же возникает проблема с правами собственности уволившихся работников и т.п. Существенные проблемы возникают с учетом инвестиций в человеческий капитал и измерением получаемых результатов. Затраты на обучение персонала и повышение его квалификации по правилам финансового учета следует относить к расходам, а не к инвестициям, хотя с точки зрения управленческого учета их лучше относить именно к инвестициям. Чтобы оценить результаты таких инвестиций, многие фирмы разрабатывают довольно сложные системы учета, состоящие в основном из качественных показателей. Переход от качественных показателей к количественным, выражаемым в деньгах, достаточно проблематичен. В лучшем случае можно ожидать наличия зависимостей, выполняющихся для больших фирм с тысячами сотрудников.

Структурный капитал – наиболее разнородная часть ИК. Сюда относятся права ИС, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации фирмы и т.д. При всей своей разнородности именно структурный

капитал в наибольшей степени соответствует тому, что называется НМА. К структурному капиталу относятся систематизированные знания, в том числе ноу-хау, в принципе отделимые от физических лиц (работников) и от фирмы. Таким образом, ноу-хау оказываются частью как человеческого, так и структурного капитала. Это очень важно для понимания феномена обесценения ИК при нелояльном (оппортунистическом) поведении сотрудников или при их увольнении [30].

Рыночный капитал. К рыночному капиталу принято относить: брэнды (товарные знаки и знаки обслуживания); фирменные наименования; деловую репутацию; наличие своих людей (insiders) в организациях-партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; повторные контракты с клиентами и т.д. Только часть из перечисленного можно назвать активами в точном смысле слова. Например, нельзя считать активами людей, работающих в других организациях и обеспечивающих интересы данной организации. Хотя с точки зрения обеспечения успеха бизнеса это очень важные активы. Понятие «клиентский капитал» ввел в 1993г. Herbert St. Onge, когда работал с Canadian International Bank of Commerce. Надо признать, что выделение этой составляющей из общей массы ИС – выдающееся достижение.

Измерение рыночного капитала в каких-либо количественных показателях, в том числе его стоимостная оценка отдельно от других составляющих ИК, скорее всего, не имеет смысла, хотя возможно количественное измерение отдельных частей рыночного капитала. Многие фирмы показывают количество постоянных потребителей своей продукции, например, количество зарегистрированных пользователей программного продукта, подписчиков журнала и т.п. В денежном выражении уже давно принято оценивать товарные знаки и знаки обслуживания, а в последнее время – брэнды. В частности, фирма Interbrand регулярно публикует результаты расчетов стоимости ведущих брэндов. Однако на данный момент среди специалистов не существует единого мнения о том, каково соотношение между понятиями «товарный знак» (trademark), «бренд» (brand), репутация (reputation).

Более того, многие из них считают термин «бренд» жаргонным. Соответственно, нет единого мнения о том, что именно оценивает фирма Interbrand. С некоторыми оговорками можно предполагать, что под оценкой бренда по методике Interbrand понимается оценка рыночного капитала в целом. В своих публикациях Interbrand приводит рыночную капитализацию тех фирм, чьи бренды оцениваются, вычленяет часть стоимости, относимую на НМА (т.е. на ИК). Далее из нее получается стоимость бренда, причем для разных фирм она составляет различный процент [28].

1.2 Подходы к оценке интеллектуального капитала

Рассмотрим теперь существующие подходы к стоимостной оценке интеллектуального капитала, начиная эконометрического подхода.

Эконометрическая оценка неосязаемого капитала. Неосязаемый капитал – натуральный ненаблюдаемый показатель, повышающий рыночную стоимость фирмы и зависящий от количества имеющихся у нее патентов, объема вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), других аналогичных факторов. С наличием у фирмы неосязаемого капитала связано превышение ее рыночной стоимости над восстановительной стоимостью осязаемых активов с учетом фактора действующего предприятия[18].

Первое, на что здесь следует обратить внимание: речь идет о разности между величинами, которые далеко не всегда легко вычисляются. Поэтому на практике вместо рыночной стоимости компании используют рыночную капитализацию (цена акции, умноженная на количество акций). Таким образом, измерения становятся возможны только для публичных корпораций (акции которых котируются на бирже). Вместо восстановительной стоимости осязаемых активов также используют показатели, которые легко получить из публикуемых годовых отчетов публичных корпораций. Следующий момент – это оговорка по поводу фактора действующего предприятия. Как известно, в

профессиональной оценке бизнеса фактор действующего предприятия принято учитывать и связывать с одноименным активом. Этот актив относится к числу неосязаемых неидентифицируемых активов. Его стоимость определяется как надбавка к восстановительной стоимости осязаемых активов, рассчитываемая для каждого вида бизнеса по стандартной ставке.

Если речь идет о превышении рыночной стоимости фирмы над восстановительной стоимостью ее осязаемых активов с учетом этой надбавки, т.е. один из неосязаемых активов (действующее предприятие) не включается в состав неосязаемого капитала. Разумеется, это правильно само по себе. Но если вместо восстановительной стоимости осязаемых активов используется иной показатель, то и поправка должна выбираться соответственно этому показателю. Впрочем, чтобы почувствовать значимость неосязаемого капитала, нет необходимости тщательно выбирать показатели и уточняющие поправки. Достаточно посмотреть годовые отчеты некоторых фирм [17].

Наиболее впечатляющий пример в этом ряду представляет фирма Microsoft. К неидентифицируемым активам помимо действующего предприятия (going concern) относится goodwill. Согласно финансовому отчету, ее рыночная капитализация на 1 августа 2011 года составила 380 млрд долларов. Собственный капитал компании на эту дату составил 47,289 млрд долларов, т.е. примерно в 8 раз меньше. Все долгосрочные активы, включая права на программное обеспечение, составляли всего 5,275 млрд долларов. При этом количество патентов у Microsoft заведомо меньше, чем у таких фирм, как Xerox, IBM, а рыночная капитализация выше. Самое главное, однако, заключается в том, что интерес для исследования, как и для бизнеса, представляет зависимость получаемой расчетной величины от наблюдаемых показателей, в том числе от вложений в НИОКР и от числа получаемых патентов.

Хотя исследования, проведенные в конце 80-х годов прошлого века, показали наличие почти линейной зависимости между вложениями в НИОКР, количеством получаемых патентов и увеличением стоимости неосязаемого

капитала (для крупных публичных корпораций), этот факт представляет, скорее, научный, чем практический интерес. Практический интерес установленные зависимости могли бы представлять, как раз в тех случаях, когда при покупке или продаже фирмы возникают затруднения с определением ее рыночной стоимости стандартными методами, основанными на анализе сопоставимых продаж или дисконтировании денежных потоков. В таком случае возможность оценить стоимость неосязаемого капитала на основании патентной статистики могла бы обеспечить вполне приемлемый выход из положения.

Рыночную стоимость фирмы можно было бы рассчитать, как сумму восстановительной стоимости осязаемых активов, стоимости действующего предприятия (определяемой по таблице) и стоимости неосязаемого капитала. Однако реально такая возможность отсутствует. Более того, существование линейной зависимости между объемом вложений в НИОКР и количеством получаемых патентов удалось установить только для крупных фирм, имеющих тысячи и десятки тысяч патентов, причем в конкретный исторический период. Такой простой зависимости заведомо не существует для мелких и средних фирм. Тем более такой зависимости не существует для фирм, продукция и технологии которых не патентуются в принципе, а охраняются как-то иначе. В том числе это относится к крупным фирмам, например, в области шоу бизнеса, производства программного обеспечения и т.д. По той же причине к настоящему моменту, скорее всего, не существует линейной зависимости между количеством полученных патентов и стоимостью неосязаемого капитала, в том числе для крупных публичных корпораций.

Вместе с тем отсутствие связи между вложениями в НИОКР и количеством патентов вовсе не означает, что нет какого-то другого показателя (вместо количества патентов), получаемого из публикуемых данных и достаточно точно отражающего объем неосязаемого (интеллектуального) капитала. Вопрос о поиске подходящих наблюдаемых показателей нельзя считать безнадежным. Более того, некоторые крупные консалтинговые фирмы

публикуют информацию о наличии у них моделей формирования стоимости компании, использующих только наблюдаемые показатели. Например, компания Cap Yemeni Ernst&Young представила на своем сайте публичный отчет о модели индекса стоимости. Соответствующий индекс строится на основе показателей, которые с некоторой долей условности можно назвать наблюдаемыми. Проблема, однако, в том, что эта фирма, как и любая коммерческая организация, публикует лишь часть информации о модели – на основе такой информации нельзя проверить работоспособность модели [15].

Теперь рассмотрим прямые методы оценки интеллектуального капитала. Такие методы позволяют измерять (не будем пока говорить, с какой точностью) человеческий, структурный и рыночный капитал по отдельности. Более того, внутри каждой из перечисленных категорий обычно выделяются показатели, измеряемые по отдельности на основе специальных методик, имеющих, вообще говоря, мало общего с оценочной деятельностью в традиционном понимании. В данном случае мы ограничимся кратким обзором методов, используемых для измерения стоимости патентов на основе показателей, вырабатываемых самой патентной системой. На Западе это – новое направление в области патентов, связанное с получением «быстрой» оценки. Следует заметить, что для российских, точнее советских, патентных работников этот подход не является абсолютно новым. Какие-то его формы существовали очень давно.

Оценка изобретений в СССР. Большинство советских методик оценки изобретений берут начала от технократических работ В.Г. Гмошинского. Основной идеей, на которой строится методика, является построение генеральных определительных таблиц (ГОТ). Первоначально она была высказана в журнальной статье, затем развита в монографиях 1973 и 1978 гг., а также в работах многих других авторов. Достаточно полный обзор этих методик приведен в диссертационной работе Д.М. Макарова. Характерной чертой всех этих работ является использование перехода от качественных характеристик типа новизны, изобретательского уровня, сложности и т.д. к количественным показателям, получению разного рода коэффициентов.

Наиболее часто встречаются коэффициент новизны, коэффициент сложности решаемой задачи, коэффициент достигнутого результата. Для перехода от качественных характеристик к такого рода коэффициентам используются специальные шкалы. В оригинальных работах самого Гмошинского для построения таблиц используются пятибалльные шкалы. Так, коэффициент технической значимости принимает значения от 0,2 до 1,0 с шагом 0,2. Далее, с использованием полученных коэффициентов и каких-то стоимостных характеристик, получается денежная оценка изобретения или иного объекта исключительных прав [16].

Разумеется, в этом есть значительный элемент произвола. Тем не менее, когда нет ничего лучшего, могут применяться и такие подходы. Следует также иметь в виду, что советские методики не имели своей целью определить рыночную стоимость ИС. Определялась значимость самого изобретения. В условиях современной России те же идеи можно проследить в методиках оценки, разрабатываемых бывшими и действующими работниками Роспатента. Главные достоинства такого подхода – простота и скорость получения результата.

Оценка патентов на основе патентной информации. В современных западных работах по стоимостной оценке патентов на основе патентной информации, обзор которых можно найти на сайте Экономической комиссии ООН, используются показатели, в чем-то похожие на упоминавшиеся выше коэффициенты. Точнее, эти показатели восходят к тем же характеристикам новизны, изобретательского уровня и т.д. Ниже они перечислены с краткими пояснениями [35].

Регрессивные ссылки. В большинстве патентных систем мира обязательными требованиями для патентования изобретений являются новизна и изобретательский уровень. На практике патентные эксперты выносят решение о выполнении этих требований на основе изучения современного положения дел, как это отражено в существующих публикациях, в том числе в предшествующих патентных документах. Относящиеся к делу документы,

отражающие современный уровень развития техники, цитируются патентными экспертами и публикуются вместе с подлежащей экспертизе заявкой на патент. Такие документы называются регрессивными ссылками. Регрессивные ссылки рассматриваются в качестве характеристик ценности патента, начиная примерно с 1980 года.

Прогрессивные ссылки. Понятие «прогрессивные ссылки» обозначает, сколько раз какой-либо уже выданный патент цитируется в качестве документа, отражающего современное развитие техники в какой-либо области, в ходе экспертизы последующих рассматриваемых патентов. Прогрессивные ссылки начали принимать в расчет, как минимум, с 1987 года.

Размер семейства. Под размером семейства понимается некая величина, отражающая число государств, в которых какой-либо патент является юридически действительным. Показатель размера семейства относительно нов, его начали исследовать лишь с 1996 года.

Охват. Переменная охвата призвана отразить объем патента. Эта переменная рассматривается в специальных исследованиях с 1994 года.

Статус патентообладателя. Эта переменная указывает, кому принадлежит патент. С начала 2000 года появилось много исследований, в которых данная переменная использовалась для того, чтобы провести различие между патентами физических и юридических лиц.

Количество притязаний в патентной формуле. Количество притязаний призвано отразить объем патента. Либо в качестве абсолютной величины, либо в качестве фактора удельного веса оно было рассмотрено в серии исследований, начиная с 1992 года.

Стратегия патентования (способ подачи документов). Документы на патент могут подаваться различными способами. На международном уровне альтернативным механизмом отдельной подачи документов в разных странах является представление заявки путем использования так называемого договора о патентной кооперации. Разные способы подачи документов на патент обусловлены стремлением достижения разных стратегических целей.

Переменная, характеризующая способ подачи документов/стратегии патентования, была рассмотрена в одном из исследований [71].

Количество заявителей. Заявка на патент может подаваться несколькими заявителями. Данная переменная была рассмотрена в том же исследовании.

Количество трансграничных научных сообществ. Заявители могут иметь разную государственную принадлежность. На основе этой информации может быть вычислена переменная, которая указывает, является ли данная заявка на патент продуктом трансграничного научного сотрудничества. Эта переменная была рассмотрена в том же исследовании.

Ведущие изобретатели. Еще в середине 20-х годов прошлого века было замечено, что непропорционально большая доля научно-исследовательской продукции какой-либо корпорации является результатом работы немногочисленной «элиты» (ведущих) изобретателей. В третьем тысячелетии эта идея вновь привлекла внимание западных исследователей [23].

Правовые споры (оспаривание патентов). Европейские патенты можно юридически оспорить с использованием процедуры опротестования до истечения девяти месяцев с момента выдачи патента.

Общим в советском и западном подходе можно считать: стремление к получению быстрой оценки; использование информации, производимой самой патентной системой; оценку изобретения и прав на него вне конкретного экономического контекста.

Основное отличие между подходами состоит в том, что западные исследователи используют преимущественно статистические данные и эконометрические методы. Тем самым минимизируется влияние субъективного фактора. Это различие весьма принципиально. Тем не менее общий вывод заключается в том, что между новейшими западными подходами и советским подходом к оценке изобретений гораздо больше общего, чем можно было ожидать лет 5-7 назад [8].

1.3 Законодательное и нормативное поле интеллектуальной собственности

Правовое регулирование объектов интеллектуальной собственности содействует процессу эффективности управления инновационными процессами. Сущность законодательства в области патентного и авторского права позволяет инновационно-активным предприятиям обеспечить конкурентные преимущества, улучшить инновационный климат, создать условия для широкого использования инновационных результатов, получить соответствующую прибыль от реализации инновационных продуктов [70].

Правовое обеспечение регулирует имущественные, а также неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности.

Основные нормативные документы, которые регулируют права предприятий в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации: Патентный Федеральный закон, Федеральные законы «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «Об авторских правах и смежных правах», «Об охране топологии интегральных микросхем», «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных». Кроме того, отношения интеллектуальной собственности регулируют Гражданский кодекс РФ и нормы международных договоров в области охраны интеллектуальной собственности.

Правовой механизм защиты интеллектуальной собственности предусматривает систему экономических, социальных, правовых методов и средств поддержки инноваций. В современном мире применяют три основных типа защиты интеллектуальной собственности: патент, авторское право, товарный знак [12].

Патент это документ, который фиксирует права на промышленную собственность и объем этих прав. Патент удостоверяет приоритет, авторство изобретения, полезной модели или промышленного образца и исключительное

право на их использование. Патентные документы представляют важнейший источник научно-технической, юридической и экономической информации, которая необходима для проведения прикладных исследований и разработок, прогнозирования научно-технического прогресса, экономических тенденций и т.д. Уникальные свойства патентов заключаются в том, что они содержат новейшую информацию, которая может служить основой для создания других изобретений, а в случае заключения лицензионных соглашений - для производства инновации. Лицо, владеющее патентом, называют патентообладателем. Им может быть автор разработки, его наследник или иной правопреемник. В Российской Федерации патентообладателем могут быть не только российские, но и иностранные физические и юридические лица - участники Парижской конвенции по охране промышленной собственности [60].

Права патентообладателя заключаются в том, что он может по своему усмотрению использовать изобретение, полезную модель или промышленный образец или запретить их использование, если нарушены предписания, установленные законом. Нарушением исключительных прав патентообладателя признают несанкционированное изготовление, применение, ввоз; предложение к продаже, иное введение в хозяйственный оборот либо хранение с этой целью продукта.

Понятие патентного права, тесно связано с понятием «интеллектуальные права», которое является противовесом понятию «вещные права на материальные объекты». В соответствии со ст. 1226 ГК РФ интеллектуальные права включают исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренным ГК РФ, также личные неимущественные права и иные права (право следования, право доступа и др.) [13].

На изобретения, полезные модели и промышленные образцы не распространяется режим вещных прав, на них распространяются интеллектуальные права.

Наряду с исключительным правом ГК РФ устанавливает личное неимущественное право – право авторства, а также иные права, а именно право

на получение патента и право на вознаграждение за использование служебного объекта.

Указанные права принадлежат одному лицу, если оно является одновременно автором и патентообладателем.

Исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец принадлежит патентообладателю в соответствии со ст. 1229 ГК и охватывает их использование любым не противоречащим закону способом, в том числе способами, предусмотренными п. п. 2 и 3 ст. 1358 ГК РФ. Патентообладатель может распоряжаться исключительным правом на изобретение, полезную модель или промышленный образец.

Право авторства является личным неимущественным правом, оно необоротоспособное, носящее абсолютный характер, и лицами, не являющимися авторами, может лишь защищаться. Это право принадлежать нескольким лицам, если объект создан в результате совместной творческой деятельности [23].

В российском законодательстве, к источникам патентного права относятся: Конституция РФ, Гражданский Кодекс РФ, Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 316-ФЗ «О патентных поверенных». В числе подзаконных актов можно выделить Постановления Правительства РФ от 2 октября 2004 г. № 514 «О федеральных органах исполнительной власти и Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», уполномоченных рассматривать заявки на выдачу патента на секретные изобретения». Важное значение имеет и формирующаяся судебная практика, прежде всего информационное письмо Президиума ВАС РФ от 13 декабря 2007 г. № 122 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с применением законодательства об интеллектуальной собственности».

В соответствии с Законом определены признаки патентоспособности. Для изобретения условия патентоспособности – новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость. Изобретение признают новым, если оно не известно уровню техники, достигнутому на дату приоритета. Изобретение

обладает изобретательским уровнем, если оно очевидно для специалиста. Промышленная применимость – возможность использования изобретения в какой-либо отрасли промышленности, включая здравоохранение, сельское хозяйство и т.д. Охранный документ изобретения - патент на изобретение, который имеет срочный характер. Максимальный срок действия патента - 20 лет. Размер патента определяет Правительство РФ. Оплата его начинается с третьего года действия [24].

Для полезной модели условия патентоспособности – новизна и промышленная применимость. Охранный документ – свидетельство на полезную модель. Срок его действия – 5 лет и по ходатайству может быть продлен, но не более чем на 3 года.

Условия патентоспособности промышленного образца – новизна, оригинальность и промышленная применимость. Оригинальность означает, что эстетические и эргономические особенности изделия должны быть плодом творческого труда его автора. Охранный документ на промышленный образец - патент, который действует в течение 10 лет и по ходатайству может быть продлен, но не более чем на 5 лет.

Защиту прав патентообладателей осуществляют в арбитражных и третейских судах. Эти органы рассматривают вопросы авторства на объекты промышленной собственности, установления патентообладателя, нарушения исключительного права на использование объекта промышленной собственности, авторского вознаграждения и выплаты компенсаций.

Наряду с патентным правом, существует такое понятие как лицензирование.

Лицензия – разрешение (право) на осуществление лицензируемого вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю.

Лицензирование – мероприятие, связанное с выдачей лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий,

приостановлением и аннулированием лицензий и надзором лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами при осуществлении лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условий.

Правовую основу лицензирования составляют ст. 49 ГК РФ, Федеральный закон от 8 августа 2001 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности», акты субъектов Российской Федерации. Порядок лицензирования конкретных видов деятельности определяется соответствующими положениями [20].

К лицензируемым видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, нравственности и здоровью граждан, обороне страны и безопасности государства и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

Основными принципами осуществления лицензирования являются:

- защита свобод, прав, законных интересов, нравственности и здоровья граждан, обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- обеспечение единства экономического пространства на территории Российской Федерации;
- утверждение единого перечня лицензируемых видов деятельности и единого порядка лицензирования на территории Российской Федерации;
- гласность и открытость лицензирования;
- соблюдение законности при осуществлении лицензирования.

Лицензирующие органы осуществляют следующие полномочия:

- лицензирование на территории Российской Федерации;
- надзор за соблюдением лицензиатами лицензионных требований и условий;
- приостановление действия лицензий;
- возобновление действия лицензий;
- переоформление документов, подтверждающих наличие лицензий;

– формирование и ведение реестра лицензий [19].

Лицензия выдается отдельно на каждый лицензируемый вид деятельности.

Вид деятельности, на осуществление которого получена лицензия, может выполняться только получившим лицензию юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.

Деятельность, на осуществление которой федеральными органами государственной власти выдана лицензия, может осуществляться на всей территории Российской Федерации.

Деятельность, на осуществление которой лицензирующим органом субъекта Российской Федерации выдана лицензия, может осуществляться на территории данного субъекта Российской Федерации. На территориях иных субъектов Российской Федерации такая деятельность может осуществляться при условии уведомления лицензиатом лицензирующих органов соответствующих субъектов Российской Федерации.

Срок действия лицензии устанавливается положением о лицензировании конкретного вида деятельности, но не может быть менее чем три года. Федеральными законами и положениями о лицензировании конкретных видов деятельности может быть предусмотрено бессрочное действие лицензии [17].

Лицензия выдается на срок менее чем три года только по заявлению соискателя лицензии.

Срок действия лицензии может быть продлен по заявлению лицензиата, если иное не предусмотрено положением о лицензировании конкретного вида деятельности. В продлении срока действия лицензии может быть отказано в случае, если за время действия лицензии зафиксированы нарушения лицензионных требований и условий.

Авторское право регулирует отношения, возникающие в связи с созданием, использованием произведений науки, литературы и искусства, фонограмм исполнения, постановок, передач организаций эфирного и кабельного вещания.

Круг охраняемых законом произведений широк и многообразен. К ним относят произведения: литературные, драматические, музыкальные, сценарные, аудиовизуальные, изобразительного и декоративного искусства, архитектуры, градостроительства.

Объектами авторского права признают такие произведения, которые обладают предусмотренными законом признаками. К таким признакам относят творческий характер произведения и объективную форму его выражения.

Показатель творческого характера произведения, по мнению, большинства российских ученых, – новизна. Она выражается в новом содержании, новой форме произведения, новой идее, новой научной концепции и т.д. [25].

Чтобы творческий результат приобрел общественную значимость и характер объекта авторского права, он должен быть воплощен в какой-либо объективной форме - письменной, устной, звуковой или в форме видеозаписи, изображения, объемной, пространственной или другой. Таким образом, произведение должно существовать в форме, которая отделена от личности автора и приобрела самостоятельность бытия.

Согласно российскому закону авторское право классифицируют наличные неимущественные и имущественные права.

К личным неимущественным правам относят право на авторство, право на имя, право на обнародование произведения, право на защиту репутации автора [32].

Имущественные права – это права на использование произведения в любой форме и любым способом. Таким образом, автор определяет те способы, с помощью которых его произведение будет использовано. Для охраны авторского права не требуется регистрация произведения или соблюдение каких-либо иных формальностей. В соответствии с российским законодательством авторское право порождает сам факт создания произведения. Аналогичное значение имеет и регистрация программных средств в Российском агентстве по правовой охране программ для ЭВМ, баз

данных и топологий интегральных микросхем. Регистрируют программные средства исключительно по желанию правообладателя, этому не придается никакого правообладающего значения, но факт регистрации может сыграть существенную роль при разрешении спора об авторстве на программу или ее незаконном использовании. По общему правилу, горское право действует в течение всей жизни автора и 50 лет после его смерти. По истечении срока действия авторского права произведение считают перешедшим в общественное достояние. Таким образом, произведение может свободно использовать любое лицо без выплаты авторского вознаграждения.

Источниками авторского права, как и гражданского права в целом, служат международные договоры РФ, законы и иные правовые акты РФ, а также обычаи делового оборота. Согласно Конституции РФ и ГК РФ источниками авторского права являются отдельные статьи ГК, статьи принятых в соответствии с ГК иных федеральных законов, а также указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, акты министерств и иных федеральных органов исполнительной власти по гражданско-правовым вопросам науки, литературы и искусства, не противоречащие ГК РФ и другим федеральным законам [15].

В настоящее время авторско-правовые отношения регулируются вступившим в силу с 3 августа 1993 г. Законом РФ от 9 июля 1993 г. «Об авторском праве и смежных правах» в редакции Закона от 19 июля 1995 г., Законом РФ от 23 сентября 1992 г. «О правовой охране программ для электронно-вычислительных машин и баз данных», рядом указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ.

Из числа международных договоров РФ наибольшее значение в качестве источников авторского права имеют Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений 1886 г. (в парижской редакции от 24 июля 1971 г.), вступившая в силу для Российской Федерации с 13 марта 1995 г., и Всемирная (Женевская) конвенция об авторском праве от 6 сентября 1952 г., действующая для России в первоначальной редакции с 27 мая 1973 г., а

в редакции 1971 г. – с 9 марта 1995 г. Кроме того, источниками авторского права служат Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности от 14 июля 1967 г., и Конвенция о распространении несущих программы сигналов, передаваемых через спутники, подписанная в Брюсселе 21 мая 1974 г. и ратифицированная Указом Президиума Верховного Совета СССР от 12 августа 1988 г.

К авторско-правовым отношениям применяется общий принцип, согласно которому, если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены гражданским законодательством, применяются нормы международного договора (п. 2 ст. 7 ГК).

Предпринимательскую деятельность в сфере науки, литературы и искусства могут регулировать также обычаи делового оборота, т.е. сложившееся и широко применяемые предпринимателями правила поведения, не предусмотренные законодательством, независимо от того, зафиксированы ли они в каком-либо документе (п. 1 ст. 5 ГК).

Товарный знак играет важную роль как для производителей и продавцов, так и для покупателей новшеств. Он указывает на то, кто несет ответственность за определенный товар [14].

Право на использование товарного знака получают посредством его регистрации. Регистрацию осуществляет Патентное ведомство. На зарегистрированный товарный знак выдают свидетельство, удостоверяющее приоритет товарного знака и исключительное право его владельца в отношении товара, указанного в свидетельстве. Владелец товарного знака имеет исключительное право пользоваться и распоряжаться товарным знаком, а также запрещать его использование другим лицам. На основании решения о регистрации товарного знака патентное ведомство проводит регистрацию товарного знака в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации. В реестр вносят товарный знак, дату приоритета товарного знака и дату его регистрации, перечень товаров, для которых зарегистрирован товарный знак; другие сведения, относящиеся к

регистрации товарного знака, а также последующие изменения этих сведений.

Регистрация товарного знака действует в течение 10 лет. Срок действия товарного знака может продлеваться по заявлениям владельца каждый раз на 10 лет. Юридические или физические лица, Российской Федерации вправе зарегистрировать товарный знак в зарубежных странах или произвести его международную регистрацию. Заявку на международную регистрацию подают через Патентное ведомство [33].

Разработка и последующая регистрация товарного знака имеет несколько четко выделенных этапов, приведённых ниже:

- постановка цели позиционирования товара на рынке;
- определение основных элементов знака как символов отрасли или фирмы;
- выбор из ряда выполненных серий эскизов обозначения двух-трех вариантов для проведения фокус-группы;
- постановка задачи для поиска выбранных в результате работы фокус-группы обозначений по фонду зарегистрированных в России товарных знаков и проведение поиска в БД Роспатента с выявлением сходных обозначений;
- сравнение выбранных эскизов с отобранной в результате поиска информацией. При необходимости – корректировка обозначения с целью избежать сходства с зарегистрированным обозначением;
- утверждение выбранного обозначения;
- работы по комплектованию заявки на товарный знак;
- подача обозначения на регистрацию в качестве товарного знака;
- делопроизводство по заявке на товарный знак;
- получение охранного документа (свидетельства) на товарный знак;
- юридическое сопровождение свидетельства на товарный знак;
- постановка зарегистрированного товарного знака на бухгалтерский учет в качестве нематериального актива предприятия.

На зарегистрированный товарный знак выдается свидетельство, которое удостоверяет исключительное право владельца на использование товарного знака.

Государственная регистрация товарного знака позволяет правообладателю запрещать использование другим лицам тождественные и сходные с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров [36].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время все более актуальными для эффективного функционирования любых компаний становятся вопросы управления неосязаемыми активами или интеллектуальным капиталом, который является ключевым фактором создания добавленной стоимости для всех стейкхолдеров организации. Это обусловлено тем, что такие активы дают возможность поддерживать более высокую по сравнению с конкурентами цену на продукт, занимать большую долю рынка, повышать эластичность спроса по рекламно-маркетинговым затратам, проникать на рынок за более короткий промежуток времени, а так же создавать дополнительные денежные потоки, которые увеличивают капитализацию бизнеса. Вместе с тем, особые свойства интеллектуального капитала и отсутствие требований по его отражению в финансовой отчетности компании затрудняют его описание с помощью количественных оценок и осложняют проведение эмпирических исследований в данной области.

Нематериальные активы представляют собой бесспорное конкурентное преимущество. Их стоимостная оценка и отражение в учете – приемлемый инструмент капитализации, с помощью которого можно формировать привлекательный с маркетинговой точки зрения образ компании.

Цели данной работы были достигнуты, путем реализации поставленных задач.

В первой главе дипломного проекта были рассмотрены понятия и теоретические аспекты нематериальных активов, а также законодательное и нормативное поле интеллектуальной собственности.

Во второй главе были дана характеристика объекта исследования, обозначены основные виды деятельности и его структура. Был проанализирован интеллектуальный капитал предприятия и сделаны выводы по данным полученным в ходе анализа.

Таким образом можно сделать выводы о том, что нематериальные активы – это перспективная и управляемая часть имущества капитального характера. Посредством наращивания нематериальных активов достигается эффект капитализации имущества компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению, оформлению документов учебной деятельности. СТО 4.2-07-2014;
- 2 Ващук Я.В. Объекты интеллектуальной собственности — нематериальные активы предприятия — М.; Гардарики, 2009. — 245 с.
- 3 Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): Учебник / Под ред. В. И. Кошкина. Глава 12. Оценка исключительных прав (корпоративный подход) — М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002. — 944 с.
- 4 Соловьева О.В. Учет нематериальных активов. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 176 с.
- 5 Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. — М.: Экспертное бюро-М, 2007. 289 с.
- 6 Калятин В.О. Интеллектуальная собственность (Исключительные права). Учебник для вузов. — М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА - ИНФРА — М), 2010. — 480 с.
- 7 Макарова Т.В., Устинова Л.Н. Методика оценки программного обеспечения. — М.: РИИС, 2000
- 8 Борохович Л., Монастырская А., Трохова М. Ваша интеллектуальная собственность. — СПб: Питер, 2001. — 416 с.
- 9 Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2004. — 200 с.
- 10 Плотников В. Ю., Плотникова Е. И. Патентование изобретений и продажа лицензий на внешнем рынке. М., 2009
- 11 Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2004. — 200 с. (2.3.1. Оценка патентных продуктов. С. 60-62)
- 12 Патентный закон РФ от 23 сентября 1992 N 3517-1
- 13 Закона РФ от 23 сентября 1992 N 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения»

14 Закона РФ от 23 сентября 1992 N 3523-1 «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных»

15 Закона РФ от 9 июля 1993 N 5351-1 «Об авторском праве и смежных правах»

16 Положение по бухгалтерскому учету 14/2000 «Учет нематериальных активов», утв. Приказом Минфина РФ 16 октября 2000 г. №91н

17 Методические рекомендации по инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности, утв. Распоряжением Минимущества России, Минпромнауки России, Минюста России от 22.05.2002 №1272-р/Р-8/149 «Об организации проведения правовой экспертизы товаров с целью выявления результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат РФ».

18 Основы менеджмента. Учеб. пособие под ред. Уткина Э.А. – М.: ИД "Дашков и К", 2008 – 199 с.

19 Панов А.И. Стратегический менеджмент. Учебное пособие – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 – 65 с.

20 Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КПЭ. - М.: Инфра-М, 2012. - 255 с.

21 Характеристика ПАО «Газпром» – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/>

22 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: ФЗ от 06.12.2011 N 402-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

23 Федеральный закон «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]: ФЗ от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 23.04.2018) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

24 Налоговый кодекс РФ в новой редакции с изменениями на 2018 год. [Электронный ресурс]: «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

25 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) [Электронный ресурс]: ФЗ от 18.12.2006 N 230-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

26 Закон Российской Федерации «О правовой охране программ для электронных вычислительных машин и баз данных» [Электронный ресурс]: Закон РФ от 23.09.1992 N 3523-1 (ред. от 02.02.2006) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

27 Закон Российской Федерации «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» [Электронный ресурс]: Закон РФ от 23.09.1992 N 3520-1 (ред. от 11.12.2002, с изменением от 24.12.2002) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

28 Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000» [Электронный ресурс]: ПБУ 14/2000 от 16.10.2000 N 91н (ред. от 27.11.2006) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

29 Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02» [Электронный ресурс]: ПБУ 17/02 от 19.11.2002 N115н // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

30 Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02» [Электронный ресурс]: ПБУ 19/02 от 10.12.2002 N 126н (ред. от 06.04.2015) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

- 31 Аксенов А.П. Нематериальные активы: структура, оценка, управление: учебник. М.: Финансы и статистика, 2010. 192 с
- 32 Азгальдов Г., Нематериальные активы и интеллектуальная собственность: проблемы и решения / Г. Азгальдов, Н. Карпова. – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 400 с.
- 33 Адушев, М. Н. Современные проблемы нефтеперерабатывающей промышленности России / М. Н. Адушев // Вестник / Пермский университет. – Пермь, 2016. – № 1. – С. 3
- 34 Бадокина Е. А. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие-Сыктывкар.: 2005. –143 с.
- 35 Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. — Москва.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015.
- 36 Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие / Басовский, Л.Е. М. – изд. «Инфра-М», 2013 г. – 199
- 37 Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов // под ред. Проф. Ю.А. Бабаева – М. : Вузовский учебник, 2014 – 525 с.
- 38 Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски / Пер. с англ. Под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2000 – Т.1. – 498 с.
- 39 Важенина И.С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом.— 2010. – 142 с.
- 40 Воронина Л. Учет нематериальных активов: - М. : Эксмо-Пресс. 2013.
- 41 Греков П.С., Соколов П.А. «Бухгалтерский учет нематериальных активов» - Аудитор, 2013, №3.
- 42 Гущина И.Э., Деловая репутация организации: учет и налогообложение / И.Э.Гущина // Новое в бухгалтерском учете и отчетности. -2014. -134 с.

- 43 Гладышева, Ю. П. Нематериальные активы // Ю.П. Гладышева – журнал «Бухгалтерский и налоговый учет», 2006. - № 22 – С. 20-23.
- 44 Грузинов, В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Грузинов, В.П. М.: изд. «Альфа-Пресс», 2013 г. – 264 с
- 45 Гуреева. М. А. Экономика нефтяной и газовой промышленности. – Москва.: Академия, 2014. – 240 с.
- 46 Добыча нефти в России в 2017 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://neftegaz.ru/news/view/168183-Dobycha-nefti-v-Rossii-v-2017>
- 47 Запасы и ресурсы ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]: официальный сайт компании — Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/>
- 48 История компании [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ПАО «Газпром» – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/>
- 49 Казин А.А. Нематериальные активы: бухгалтерский и налоговый учет. – М.: Альфа-Пресс, 2007.
- 50 Ковалев, А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия – изд. 4-е, исправл. и доп. / А.И. Ковалев, В.П.Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014.-600 с.
- 51 Козырев А. Н., Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2013. – 352 с.
- 52 Корпоративное управление [Электронный ресурс]: // Официальный сайт ПАО «Газпром». – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/>
- 53 Кожин, В.Я. Бухгалтерский учет на нефтегазовых предприятиях / В.Я. Кожин. - М.: Экзамен; Издание 2-е, перераб. и доп., 2015. - 176 с.
- 54 Маркарьян Э.А. и др. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян — Ростов н/Д.: Феникс, 2015.—576 с.

55 Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: // Официальный сайт – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main/>

56 Орлов А. Деловая репутация – категория комплексная / А. Орлов // Рынок ценных бумаг. – 2004.—№11. – С. 35-39.

57 Просвирина, И.И. Учет нематериальных активов // И.И. Просвирина – журнал «Финансовый менеджмент», 2014. - № 4 – С. 15-17.

58 Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов Пер. с англ. М.: Квинто-консалтинг, 2005.—792с.

59 Росстат «Российский статистический ежегодник» [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://nangs.org/>.

60 «Газпром» сегодня [Электронный ресурс]:// Официальный сайт ПАО «Газпром» – Режим доступа <http://www.gazprom.ru>.

61 Рогожа, И. В. Нефтяной комплекс России: государство, бизнес, инновации: учеб. пособие / И. В. Рогожа. – Москва: Академия, 2013. – 233

62 Рыженко В.Ю. Нефтяная промышленность России: состояние и проблемы // Перспективы науки и образования. – Москва: НИЦ ИНФРА –М, 2015. - № 1. - С. 304-305.

63 Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс.—4-е изд., испр.—М.: ИНФРА-М, 2015.—320 с.

64 Статистика газового и нефтяного комплекса [Электронный ресурс] // Министерство энергетики РФ – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/>

65 Соловьева Г. Н. Учет нематериальных активов. – М.: Финансы и статистика, 2008.

66 СТО 4.2–07–2014. Стандарт Организации, система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности; введ. 2014-07-01. – Красноярск, 2014. – 60

67 Челбаева, Л. Г. Пути рационального развития нефтепереработки в России / Л. Г. Челбаева // Академия энергетики. – 2015. – № 4. – С. 66-7

68 Шпилевская Е.В., Медведева О.В. Основы оценки стоимости нематериальных активов. М.: Феникс, 2013. 224 с.

69 Шипова Е. В. Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – Иркутск: БГУЭП, 2009.

70 Шпилевская Е. В. Медведева О. В. Основы оценки стоимости нематериальных активов. – М.: Феникс, 2011. – 224 с.

71 Эдер. Л.В. Нефтегазовый комплекс в экономике России. Минеральные ресурсы России. - 2013. - №4. - С. 48- 56.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ПАО «Газпром» за 2017 год

Организация: ПАО «ГАЗПРОМ» Идентификационный номер налогоплательщика Вид экономической деятельности: оптовая торговля Организационно-правовая форма / форма собственности Публичное акционерное общество Единица измерения: тыс.руб. Местонахождение (адрес): 117907, Москва, ГСП-7, ул. Наметькина, д.16		Форма по ОКУД	Коды
		Дата (число, месяц, год)	0710001
		по ОКПО	31/12/2017
		ИНН	00040778
		по ОКВЭД	7738050003
			48.71
		по ОКФС/ОКФС	1.22. 47/41
		по ОКЕИ	384

Показатель	Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2015 г.
	Актив				
	I. Внеоборотные активы				
1	Нематериальные активы, в т. ч.	1110	20 005 198	14 943 622	11 028 912
	права на объекты интеллектуальной собственности	1111	14 527 878	10 390 086	11 384 863
	прочие	1119	5 567 320	4 563 536	544 049
1	Результаты исследований и разработок	1120	1 906 673	2 592 483	3 485 123
9	Нематериальные поисковые активы	1130	118 272 580	118 447 844	111 637 226
9	Материальные поисковые активы	1140	52 878 487	51 031 638	41 453 750
2	Основные средства, в т. ч.	1150	7 824 129 524	7 882 970 582	6 853 878 774
	Объекты основных средств, в т. ч.	1151	8 645 376 672	7 074 753 340	6 365 470 264
	земельные участки и объекты природопользования	1152	1 911 750	1 636 604	1 216 137
	здания, сооружения, машины и оборудование	1153	6 536 458 484	6 984 137 222	6 288 764 815
	Незавершенные капитальные вложения	1154	1 178 752 852	808 217 222	488 408 510
3	Финансовые вложения, в т. ч.	1170	2 883 050 458	2 627 861 799	2 190 246 138
	инвестиции в дочерние общества	1171	2 463 639 099	2 213 259 543	1 821 054 810
	инвестиции в зависимые общества	1172	75 738 675	79 335 522	83 717 503
	инвестиции в другие организации	1173	168 710	245 711	261 708
	займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	1174	156 305 980	105 566 573	145 516 964
	Отложенные налоговые активы	1180	153 068 132	76 713 188	66 975 644
	Прочие внеоборотные активы	1190	31 736 499	28 019 533	11 701 269
	Итого по разделу I	1100	11 085 135 551	10 802 580 689	9 291 306 836

Продолжение приложения А

форма по ОКУД 0710001 с.2

Показатель	Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2015 г.
	Актив				
	II. Оборотные активы				
4	Заласы, в т. ч.	1210	542 457 497	468 887 199	539 864 750
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	5 336 117	4 986 831	4 607 980
	затраты в незавершенном производстве	1213	319 052 716	303 450 137	332 284 836
	готовая продукция и товары для перепродажи	1214	213 316 883	176 336 296	199 359 939
	товары отгруженные	1215	4 751 688	4 113 842	3 611 902
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	48 044 300	70 158 352	67 036 833
5	Дебиторская задолженность, в т. ч.	1230	1 744 988 031	1 760 887 954	2 515 375 547
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в т. ч.	1231	430 378 092	376 478 314	479 999 297
	покупатели и заказчики	1232	7 473 909	13 181 622	2 061 484
	авансы выданные	1233	57 947	54 183	54 183
	прочие дебиторы	1234	422 846 236	363 242 509	477 863 630
	Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), в т. ч.	1235	1 314 609 939	1 384 409 640	2 035 376 250
	покупатели и заказчики	1236	619 979 457	686 122 308	827 675 095
	авансы выданные	1238	177 178 617	93 276 639	50 890 997
	прочие дебиторы	1239	517 451 865	605 010 693	1 158 810 158
3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), в т. ч.	1240	500 869 175	275 335 893	58 053 162
	займы, предоставленные на срок менее 12 мес.	1241	211 844 503	175 249 890	57 884 402
	Денежные средства и денежные эквиваленты, в т. ч.	1250	461 670 121	451 992 484	506 973 421
	касса	1251	20 358	25 184	27 062
	расчетные счета	1252	142 896 201	214 232 806	278 070 685
	валютные счета	1253	148 827 627	235 975 248	227 226 726
	прочие денежные средства и их эквиваленты	1259	169 925 935	1 759 246	1 648 948
	Прочие оборотные активы	1260	2 004 678	3 103 408	2 637 608
	Итого по разделу II	1200	3 300 033 802	3 050 365 090	3 689 941 121
	Баланс	1600	14 385 168 353	13 852 945 759	12 981 247 957

Продолжение приложения А

форма по ОКУД 0710001 с.3

Показатель	Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2015 г.
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	1310	118 367 564	118 367 564	118 367 564
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	–	–	–
	Переоценка внеоборотных активов	1340	5 880 965 685	5 885 950 326	5 022 862 838
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	–	–	–
	Резервный капитал	1360	8 636 001	8 636 001	8 636 001
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 316 239 120	4 401 048 356	4 172 472 437
	Фонд социальной сферы государственной	1380	–	–	–
	Итого по разделу III	1300	10 324 208 370	10 414 000 247	9 322 338 840
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства, в т.ч.	1410	1 500 004 197	1 443 879 533	1 698 237 066
	кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1411	384 081 643	245 528 212	193 196 529
	займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1412	1 115 922 554	1 198 351 321	1 505 040 537
	Отложенные налоговые обязательства	1420	523 021 587	476 148 936	386 301 729
7	Оценочные обязательства	1430	9 180 437	7 829 183	–
5	Прочие обязательства	1450	2 328 046	2 411 398	2 494 107
	Итого по разделу IV	1400	2 034 534 267	1 930 267 050	2 087 032 902

Окончание приложения А

Показатели	Наименование показателя	Код строки	На 31.12.2017 г.	На 31.12.2016 г.	На 31.12.2015 г.
	V. Краткосрочные обязательства				
	Заемные средства, в т. ч.	1510	929 199 235	662 360 662	793 301 130
	кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1511	–	–	–
	займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1512	282 987 532	60 308 249	38 906 644
	текущая часть долгосрочных кредитов и займов	1513	646 211 703	562 052 413	754 394 486
6	Кредиторская задолженность, в т. ч.	1520	964 792 138	755 889 069	672 170 249
	поставщики и подрядчики	1521	650 097 013	568 032 679	540 330 045
	задолженность перед персоналом организации	1522	646 597	373 397	334 264
	задолженность по страховым взносам	1523	294 094	202 493	151 780
	задолженность по налогам и сборам	1524	79 847 791	76 234 645	24 314 332
	прочие кредиторы, в т. ч.	1525	232 977 732	90 144 806	106 103 114
	авансы полученные	1527	47 326 860	57 782 735	67 734 771
	другие расчеты	1528	185 650 872	32 362 073	38 368 343
	задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	1529	926 911	901 047	936 714
	Доходы будущих периодов	1530	–	–	–
7	Оценочные обязательства	1540	132 435 343	90 428 731	106 404 836
	Прочие обязательства	1550	–	–	–
	Итого по разделу V	1500	2 026 426 716	1 508 678 462	1 571 876 215
	Баланс	1700	14 385 169 353	13 852 945 759	12 981 247 957

Руководитель _____



А.Б. Миллер

(подпись)

Главный бухгалтер _____



Е.А. Васильева

(подпись)

30 марта 2018 г.